

BE INTERNATIONAL

Percorso di avvicinamento all'internazionalizzazione

Premessa

All'interno delle attività di formazione per l'estero realizzate dall'Area Internazionalizzazione di Trentino Sviluppo nel 2019, si propone la possibilità di partecipare ad un percorso di formazione sui mercati esteri rivolto prioritariamente alle imprese insediate presso i Business Innovation Center di Trentino Sviluppo, start up e PMI trentine alle prime esperienze di internazionalizzazione.

Il percorso, organizzato in collaborazione con Enterprise Europe Network, avrà la durata di 4 settimane e si propone l'obiettivo di trasferire gli strumenti e la metodologia per valutare le potenzialità e le opportunità di esportazione dei propri prodotti/servizi sui mercati esteri e di conoscere i servizi messi a disposizione dall'Area Internazionalizzazione.

Gli incontri avranno un approccio teorico - pratico con una prima parte di trattazione trasversale degli argomenti, la presentazione di casi aziendali, per concludersi con la messa in pratica dei contenuti e degli strumenti appresi.

Il filo conduttore sarà la realizzazione di un progetto di internazionalizzazione, reale o possibile, per ogni azienda, scelto dai partecipanti in accordo con gli organizzatori, che verrà implementato nel corso degli incontri stessi. Seguirà a distanza di 6 mesi un monitoraggio sulla fattiva realizzazione dello stesso.

A conclusione di ogni momento di formazione si propone la possibilità di condividere un pranzo di networking presso la mensa aziendale di Trentino Sviluppo.

Periodo

4 incontri a cadenza settimanale nei mesi di giugno – luglio 2019 come da calendario sotto riportato.

Luogo

Trentino Sviluppo, Via Fortunato Zeni 8, Rovereto - Sala Meccatronica – corpo L.

Programma

Prima giornata – Check-up per l'internazionalizzazione

Giovedì 13 giugno - ore 9.00-12.30

L'incontro ha l'obiettivo di aiutare l'azienda ad analizzare la propria struttura, le proprie competenze e risorse interne ed il proprio prodotto per capire se è pronta ad affrontare i mercati esteri oppure quali azioni sono da mettere in campo prioritariamente affinché l'azione verso l'estero sia efficace.

Verranno anche presentati gli strumenti disponibili (pubblici e privati) a supporto delle attività di internazionalizzazione, come ad esempio i finanziamenti e le reti per il supporto del business a livello provinciale, nazionale, europeo.

Temi trattati

- I motivi dell'internazionalizzazione
- Struttura aziendale per l'internazionalizzazione
- Reti di supporto
- Strumenti

Parte pratica

Le aziende si eserciteranno nella realizzazione di un project work di internazionalizzazione analizzando i propri punti di forza e debolezza.

Seconda giornata – Scegliere il mercato e il canale

Giovedì 20 giugno - ore 9.00-12.30

L'incontro ha l'obiettivo di aiutare l'azienda a capire quali siano i mercati più ricettivi per il prodotto secondo i trend di interscambio ed i costi di accesso al mercato, quale sia il canale prioritario di destinazione e se siano presenti eventi promozionali di settore a cui partecipare sia per capire meglio il funzionamento del mercato sia per cercare potenziali clienti. Verranno forniti esempi attraverso gli strumenti a disposizione di Trentino Sviluppo.

Temi trattati

- Dove vendo il mio prodotto?
- A chi vendo il mio prodotto?
- Come sarà il packaging?
- Come cerco il cliente?

Parte pratica

Le aziende saranno supportate nell'utilizzo di database per l'individuazione dei mercati e dei canali più promettenti per il loro business. Eventuale supporto individuale sarà fornito anche nel corso della settimana.

Terza giornata – Regole di accesso al mercato

Giovedì 27 giugno - ore 9.00-12.30

L'incontro ha l'obiettivo di aiutare l'azienda a capire quali siano gli aspetti a cui fare attenzione nelle transazioni commerciali con un cliente estero.

Verranno affrontati gli aspetti relativi alle certificazioni di prodotto e di processo obbligatorie e facoltative e analizzate le barriere tariffarie e non tariffarie legate all'accesso al mercato.

Temi trattati

- Quanto costa vendere il mio prodotto?
- Devo certificare il mio prodotto?
- Come trasporto il mio prodotto?

- Il contratto di vendita, a cosa fare attenzione

Parte pratica

Le aziende saranno supportate nel calcolo del dazio e di altri costi legati all'esportazione del prodotto. Saranno fornite alcune regole di base per la realizzazione di un buon contratto.

Quarta giornata – Comunicare correttamente il prodotto

Giovedì 04 luglio ore 9.00-12.30

L'incontro ha l'obiettivo di far capire all'azienda come gestire la comunicazione del proprio prodotto nei mercati esteri: quali strumenti utilizzare e che cosa comunicare sulla base delle aspettative del cliente e delle caratteristiche del mercato di destinazione.

E' prevista la testimonianza di una società di comunicazione che lavora trasversalmente su più mercati.

Temi trattati

- Cosa comunico
- A chi comunico
- Comunicazione tradizionale e online
- Differenze culturali e business etiquette

Parte pratica

Verranno mostrati esempi di corrette e/o errate modalità di comunicazione all'estero e verrà simulata la realizzazione di un'azione di comunicazione a supporto del progetto.

Profilo dei formatori

La formazione sarà coordinata e parzialmente condotta dall'Area Internazionalizzazione di Trentino Sviluppo, con il supporto di consulenti esterni esperti delle tematiche trattate e presentazione di casi aziendali concreti. Un tutor dell'Area Incubazione e Nuove Imprese sarà sempre presente in aula a supporto delle imprese.

- **Renata Diazzi**, Direttore Area Internazionalizzazione
- **Daniela Pedrotti**, Project Manager Area Internazionalizzazione, referente di progetto
- **Elisa Catasta**, Project Manager Area Internazionalizzazione
- **Arla Dell'Angolo**, Project Manager Area Internazionalizzazione
- **Doriana Prudel**, Project Manager Area Internazionalizzazione
- **Gregorio Tomasi**, Project Manager Area Internazionalizzazione
- **Andrea Saggese**, Project Manager Area Incubazione e Nuove Imprese, tutor di progetto

Consulenti esterni:

- **Andrea Bolner** – laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Trento. È imprenditore digitale nel settore della sharing economy, consulente di management specializzato in sviluppo di nuovi mercati e marketing internazionale. Ha maturato diverse esperienze come manager in gruppi industriali internazionali e come temporary manager per il perseguimento di

determinati obiettivi di crescita aziendale. È formatore esperto nei temi di riorganizzazione aziendale, strategia commerciale, marketing e comunicazione, team building e leadership. È business angel, mentor e coach in PMI e startup innovative.

LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/in/abolner>

- **Laura Bruzzone** – Direttore ufficio e consulente senior di comunicazione aziendale con oltre 10 anni di esperienza in aziende di PR internazionali. Comprovata esperienza nello sviluppo e nella conduzione di strategie ed esecuzioni per comunicazioni interne ed esterne, gestione delle relazioni pubbliche, media e relazioni digitali, gestione di eventi e riunioni di alto profilo. Esperta in progetti transfrontalieri a livello EMEA, con particolare attenzione ai rapporti tra l'Italia e la regione DACH - Germania, Austria, Svizzera.

LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/in/laurabruzzo/>

- **Flavia Gelmini** – Dottore Commercialista e Revisore Legale, si occupa prevalentemente di consulenza fiscale e societaria in favore di gruppi societari multinazionali e di soggetti interessati da progetti di internazionalizzazione di diverso livello. Relatore a corsi e autore di pubblicazioni in materia fiscale.

LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/in/flavia-gelmini-34001014/>

Condizioni di partecipazione

Il percorso verrà attivato al raggiungimento di un minimo di 5 aziende interessate fino ad un massimo di 10. L'ammissione al percorso è soggetta alla valutazione di Trentino Sviluppo sulla base dei progetti di internazionalizzazione presentati, al fine di poter offrire un percorso più adeguato possibile alle esigenze delle singole aziende, e seguendo l'ordine di arrivo delle domande.

L'azienda ammessa si impegna a partecipare a tutti gli incontri di formazione con almeno un referente aziendale.

L'iscrizione dovrà essere formalizzata tramite l'invio della scheda di adesione compilata in tutte le sue parti. Alla conferma di ammissione al percorso è richiesto il versamento della quota di adesione pari a € 200,00 comprensivo di IVA da effettuarsi a mezzo bonifico bancario sul conto corrente intestato a Trentino Sviluppo S.p.a. **entro e non oltre venerdì 24 maggio 2019:**

UNICREDIT S.P.A. - IT 12 W 02008 11758 000030049440

Causale: "Quota di iscrizione al percorso di formazione per internazionalizzazione – progetto 0007".

Contatti

Per maggiori informazioni in merito al percorso formativo potete contattare:

- **Daniela Pedrotti** per l'Area Internazionalizzazione daniela.pedrotti@trentinosviluppo.it
- **Andrea Saggese** per l'Area Incubazione e Nuove Imprese andrea.saggese@trentinosviluppo.it

Agli stessi indirizzi dovranno essere inviati i moduli di iscrizione, la distinta dell'avvenuto pagamento e tutte le ulteriori informazioni eventualmente richieste.

Allegati:

- scheda di adesione